

## أولاً: إعداد نموذج العمل:

إن الانطلاق في مشروع مقاولاتي يحتاج إلى توفر مجموعة من العناصر كفكرة المشروع، ومصادر التمويل، لكن النجاح في إعداد نموذج العمل، والمباشرة في تطبيقه رهين الفوارق الفردية (المقومات الشخصية) المميزة للمقاول، وبيئته الاجتماعية والتنظيمية التي سبق التطرق إليها. وفيما يلي عرض لنموذج العمل الذي يساعد على المقاول على الإحاطة بما يتعلق بفكرته، للتحقق من جدواها، وقابلية تجسيدها واستمرارها.

1. تحديد الفئة المستهدفة (المتعاملين): الأفراد المستهلكين، الوسائط، المؤسسات.
2. عرض القيم المقترحة: يجب هنا التركيز على تقديم خدمات أو منتجات جديدة للمتعاملين (الإبداع).
3. القنوات: تقديم الخدمة أو السلعة للزبون مباشرة أو استعمال الوسائط.
4. العلاقات مع المتعاملين: ما هي الطرق التي تبقى العلاقة مع المتعاملين جيدة؟ الاتصال المباشر، تقديم الموظفين لصورة جيدة عن المؤسسة لكسب ثقة المتعاملين.
5. مصادر الإيرادات: ما هي طرق الحصول على المقابل المادي من المتعاملين؟ نقداً أو عن طريق الصك البريدي/ البنكي؟
6. الموارد الرئيسية: ما هي الموارد المادية (الأرض، البناء، الأجهزة، المعدات) والبشرية (مواصفات ومؤهلات الموظفين) والمالية الضرورية لإنجاز المشروع؟
7. الأنشطة الرئيسية: تحديد الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة: إنتاج أو تسويق أو بيع أو كل ما تقدم.
8. الشراكات الرئيسية (التعاقدات): ما هي المؤسسات والجهات الواجب التعاقد معها لإنجاز المشروع والمحافظة على نشاطه؟ وهذا يرجع إلى طبيعة المشروع.

9. هيكل التكاليف: تحدد في هذه المرحلة تكاليف المشروع بالرجوع إلى كل من

الموارد الرئيسية، والأنشطة الرئيسية، والشراكات.

بعد الفراغ من إعداد نموذج العمل يصل المقاول إلى مرحلة اتخاذ قرار المواصلة في فكرة

المشروع أو تغييرها، وتجدر الإشارة هنا إلى أن تغيير الفكرة قد يكون في المراحل الأولى، لاقتناع صاحب المشروع باستحالة تجسيده مثلا أو لأسباب أخرى.

مخطط رقم (1): يمثل نموذج العمل:

<p>8 الشراكات الرئيسية (التعاقدات): ما هي المؤسسات والجهات الواجب التعاقد معها لإنجاز المشروع والمحافظة على نشاطه؟ وهذا يرجع إلى طبيعة المشروع</p>	<p>7 الأنشطة الرئيسية: تحديد الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة: إنتاج أو تسويق أو بيع أو كل ما تقدم.</p>	<p>2 عرض القيم المقترحة: يجب هنا التركيز على تقديم خدمات أو منتجات جديدة للمتعاملين (الإبداع والابتكار).</p>	<p>4 العلاقات مع المتعاملين ما هي الطرق التي تبني العلاقة مع المتعاملين جيدة؟ الاتصال المباشر، تقديم الموظفين لصورة جيدة عن المؤسسة لكسب ثقة المتعاملين</p>	<p>1 تحديد الفئة المستهدفة (المتعاملين): الأفراد المستهلكين، الوسائط، المؤسسات</p>
<p>9 هيكل التكاليف: تحدد في هذه المرحلة تكاليف المشروع بالرجوع إلى كل من الموارد الرئيسية، والأنشطة الرئيسية، والشراكات</p>	<p>6 الموارد الرئيسية: ما هي الموارد المادية (الأرض، البناء، الأجهزة، المعدات) والبشرية (مواصفات ومؤهلات الموظفين) والمالية الضرورية لإنجاز المشروع؟</p>	<p>5 مصادر الإيرادات: ما هي طرق الحصول على المقابل المادي من المتعاملين؟ نقدا أو عن طريق الصك البريدي أو الحساب البنكي أو كل ما تقدم؟</p>	<p>3 القنوات: تقديم الخدمة أو السلعة للزبون مباشرة أو استعمال الوسائط</p>	

ثانيا: تطوير المهارات المتعلقة بالمجال

بعد الانتهاء من المراحل السابقة يطرح المقاول على نفسه سؤالاً مفاده: هل أمتلك المهارة

الأساسية اللازمة لمباشرة العمل في المشروع؟ وإذا كانت الإجابة بـ "لا" فإنه عليه أن يهتم بتطوير

مهاراته بالطريقة التالية:

✓ تقييم المهارات المعرفية والأدائية الخاصة بالمشروع (التعرف على المستوى الفعلي، وتحديد احتياجات التدريب).

✓ تحديد طريقة التطوير في المهارات، والمراكز المتخصصة في شعبة المشروع.

✓ تحديد التكلفة المالية للتدريب مقارنة بمداخل المشروع، والمدة الزمنية الضرورية للحصول على التأهيل.

✓ مباشرة التدريب المكثف في ضوء أهداف التدريب المحددة، ولا يجب أن يتشعب المقاول كثيرا (تدريب موجه).

والمخطط التالي يلخص ما تقدم:

مخطط رقم (2): يبين مراحل بناء المهارات:

